对话TON基金会：很多发展规划都来自Telegram创始人的建议

来源：Unchained

编译：Ismay，BlockBeats

编者按：本集节目邀请了 TON 基金会生态系统负责人 Alena Shmalko 和 TON 基金会营销总监 Jack Booth 共同探讨了 TON 的发展现状与未来展望。两人谈论了公开联赛如何帮助 TON 提高 TVL 和其他关键指标，以及 Telegram 与 TON 的合作是如何随着时间的推移而演变和加深的。

此外，讨论还涉及 Notcoin 的机制及其成功的原因，以及类似 Hamster Kombat 等游戏的崛起是否能够持续。USDT 在 TON 生态系统中的重要性及其对 TVL 增长的贡献也被重点提及。Jack 提到即将推出的比特币去信任桥，并解释了其可能的重要性，以及 TON 是否有计划与 Telegram 以外的应用程序集成。

### TL；DR

1、TON 最初由 Telegram 团队创建，但在与 SEC 的法律纠纷后，Telegram 与 TON 分离。自那时起，TON 由一个独立的开发者团队管理，通过游戏化机制和奖励计划的推广吸引了大量用户和关注。

2、虽然 Telegram 和 TON 之间的合作有限，但随着时间的推移，两者的关系逐渐紧密，尤其是在 Telegram 上推出的 Mini Apps 和钱包集成方面。然而，TON 仍然独立运作，部分国家的用户不能使用 TON 钱包。

3、TON 正在探索与 Telegram 以外的应用程序集成的可能性，以扩大其用户基础和应用场景。

4、Notcoin 采用了 Tap To Earn 的游戏机制，并通过病毒式传播和推荐系统迅速吸引了大量用户。此外，它的奖励机制激发了用户的兴趣和参与。虽然这些游戏在短期内成功吸引了大量用户，但长期的用户留存率和游戏的持续受欢迎度仍然需要观察。

5、USDT 在 TON 生态系统中扮演重要角色，提供了稳定的数字美元选项，使用户能够在全球范围内进行快速且免费的支付。

6、比特币去信任桥预计将在今年上线，它的重要性在于为 TON 的 DeFi 生态系统引入一种去信任化的比特币资产，增加了用户和资产的多样性。

7、TON 基金会计划继续通过奖励流动性提供者和开发者、引入新的 DeFi 产品和用例、以及扩大社区参与来增加 TVL。基金会还在研究减少奖励对 TVL 的依赖，确保生态系统的长期稳定发展。

以下为原文内容：

### Ton 的缘起及里程碑

Laura Shin: 今天的话题是最近崛起的 TON，，我们请来了 TON 基金会的生态系统负责人 Alena Shmalko 和市场总监 Jack Booth 来讨论这个话题。欢迎 Alena 和 Jack。

Jack Booth: 嘿，很高兴来到这里。谢谢你邀请我们，Laura。

Alena Shmalko: 是的，完全同意。

Laura Shin: The Open Network，也称为 TON，自 2 月底以来一直表现强劲。其 TVL 增长了 34 倍，目前约为 7.5 亿美元，价格也从约 2 美元涨至录制时的约 7 美元，5 月和 6 月的日活跃地址数量甚至超过了以太坊。而且有许多有趣的游戏，如 Hamster Kombat 和 Catizen 正在获得关注。此外，著名的加密风投公司 Pantera Capital 宣布在 TON 上进行了其有史以来最大规模的投资。但在我们深入探讨这些最新动态之前，不如先聊聊你们的背景。Alena，你先谈谈你的角色以及你是如何来到 TON 的，然后我们再听听 Jack 的故事。

Alena Shmalko: 好的，非常乐意。首先，非常感谢邀请我们，这是我的荣幸。谈到我自己，我在加密领域有几年的经验，最初参与了一些创业公司，担任一些运营角色，后来我开始运营自己的 Web3 初创企业加速器。正是在这个过程中，我与 TON 产生了联系，因为我有机会广泛而高层次地了解加密货币，与不同的区块链和生态系统接触。因此，我选择了 TON，因为在我看来，它在所有其他 L1 和 L2 中具有最大的潜力，这就是我加入这个生态系统的原因，现在我担任生态系统负责人，负责支持在 TON 上构建的初创公司。

Laura Shin: 那 Jack 你呢？

Jack Booth: 我是 TON 基金会的首席营销官，我已经在营销领域工作了很多年，2020 年，我在英国的一家初创公司工作，当时疫情爆发，我失去了工作，并得到了政府的补助金。我把这笔钱投资了比特币，并经历了非常有趣的加密之旅。当时这笔小投资在几个月内翻倍了，我想，这是什么神奇的世界，于是决定从 2020 年开始在加密领域发展职业生涯，先是在 Oasis Protocol 工作，几年后加入了 TON。

我非常高兴能够在 TON 工作，并对生态系统的发展感到非常满意。我们现在看到的是，通过 tap-to-earn 游戏，许多游戏首次让新用户获得加密货币。这让我想起了我第一次进入加密领域时的感觉，当时在 2020 年我第一次买了比特币，当你第一次拥有一点加密货币时，你开始明白它的意义，明白为什么它重要，为什么它是一件有趣的事。

这并不是你可以轻易向别人解释的事情，我认为这是 TON 和我们的生态系统真正为整个领域做出的贡献，通过给人们一些初始的加密货币，他们开始感兴趣并兴奋起来，开始了解区块链上的所有权真正意味着什么。这对我来说很激动人心，对现在正在玩这些游戏的数百万人来说也是如此。这就是我的背景，以及为什么我对在这里工作感到非常兴奋。

Laura Shin: 那么我们再来谈谈 TON 的起源故事。TON 是由消息应用 Telegram 背后的公司发起的，他们在 2018 年进行了 17 亿美元的 ICO。然而大多数听众可能知道这个故事：2019 年，SEC 取得了临时限制令，阻止 Telegram 销售或分发最初计划称为 GRAM 的代币，后来与 SEC 的法庭交涉也未能如愿。因此，最终的结果是 Telegram 与这个区块链分道扬镳，但一群开发者在 2020 年 3 月决定自行推出区块链。那么，你能告诉我们这一努力的进展以及 TON 是如何发展到今天的？

Jack Booth: 是的，当然可以。那群开发者中有几个人赢得了一场比赛，从而获得了当时被称为 Telegram Open Network 的开源软件的密钥。这个网络与今天的状态完全不同，那些开发者将其发展到了今天的高容量、高扩展性的状态，这在他们接手时是没有的。

初始的两位开发者组建了一个松散的组织，称为 NewTON，他们吸引了其他开发者，对构建 TON 并成为核心开发者充满热情。然后 2022 年 TON 基金会正式成立，从那时起就是一个增长期。

随着 TON 基金会的启动，我们与 Telegram 建立了合作关系，他们决定继续在 TON 上构建，因为核心开发者做出了出色的工作，这实际上是 TON 增长的催化剂。

我们与 Telegram 内部钱包的集成意味着你可以像在 DM 中发送文本消息一样简单地发送加密货币，可以发送 TON、比特币、USDT，现在还有 Notcoin，而且使用 Telegram 内的钱包可以立即免费发送，这个钱包集成在 Telegram 的设置菜单中，现在已经在美国以外的所有 Telegram 用户所在的国家推出。

未来几年内，大多数 Telegram 用户的 Telegram 菜单中将有一个 TON Wallet，这对我们和整个生态系统来说是一个变革性的合作，这是我们的第一个里程碑。

第二个里程碑是 Notcoin 在今年初的发布。在新年前夜，Notcoin 在全球范围内发布并迅速增长，第一个月内用户就达到了 2000 万。这让我们真正理解了，也让整个市场理解了，Telegram 的分发能力是真实的。

这个集成引起了关注，因为它将数百万人引入了加密领域。尽管在 Notcoin 的挖矿阶段，它不完全是加密货币，但它让人们对通过简单机制获得某种收益并在未来可能有回报的概念产生了兴趣。

我想提到的第三个里程碑，就是今年 3 月 Open League 的启动。Open League 是我们链上指标增长的主要催化剂，它是 TON 上最佳项目之间的竞争，为获得新用户的项目和使用这些项目的用户提供奖励。这是一个很棒的竞争项目，也是我和 Alena 在过去六个月里密切合作的成果之一。它目前占 TON 日活跃钱包的约 60%，对我们链上的增长有很大的贡献。

Laura Shin: 好的，Alena，你有什么要补充的吗？

Alena Shmalko: TON 基金会目前的角色主要是支持这一增长，特别是支持我们生态系统中的创始人和建设者。正如 Jack 所说，从最初的核心开发团队开始，我们发展到现在包括来自商业领域的不同人员，如市场团队等，这些团队也负责推广区块链品牌。但我们的主要任务无疑是通过我们为在链上构建的团队推出的各种工具、项目和计划，进一步增强和支持这种增长。

谈到 Open League，这是当前生态系统中的一个重要项目。它对链上用户的贡献约为 60%，而在 TVL 方面大约占到 15%，这正如你所提到的那样，增长非常迅猛。

Open League 是为 TON 团队举办的公开竞赛，最酷的是，你不需要多年开发经验，只需在 TON 上构建一个 Telegram Mini App，立即实现一些链上机制，加入排行榜并赢得大奖。

这些奖项是按季度直接分发给团队的，一个季度通常持续约两到四周，赛季结束时，团队会获得这些奖项，类似于一种可以用于营销、产品开发或为社区进行空投的资助，这非常了不起，这是我们在其他任何生态系统中都没有看到的。这些奖励是为生态系统增长的主要贡献者设立的，确实来自与我们一起构建的项目，以及我们的支持。

除此之外，我们还为 DEX 上的 LP，如 STON.fi 和 DeDust，推出了激励计划。LP 将 Jettons（TON 上的 ERC-20 标准代币）和 Toncoin 投入池中会得到奖励。

此外，在 TON 上推出原生 USDT 后，我们也有一个了不起的项目，这差不多是 TVL 增长的最大贡献因素。我们非常期待未来的增长，现在我们的任务是维持这种增长，并将这种价值和流动性导向各种不同的计划和项目。

### Ton 基金会 与 Telegram 的关系

Laura Shin: 在深入讨论这几个月的变化之前，我也想了解一下基金会的详细情况。TON 基金会的主要成员有哪些？他们是如何到达目前的位置的？

Jack Booth: 主要成员包括 Steve Yun，他是基金会的主席。其实他是 TON 的早期社区成员之一，甚至在 SEC 的问题出现之前就已经参与其中。因此，他从一开始就一直在推动成立一个官方的非盈利基金会，集合了核心开发者，并开始在增长方面进行招聘，比如 Alena 的团队，包括生态系统发展、开发者关系以及我的市场和业务开发团队。

现在有五位董事，我是其中之一，负责市场方面的工作。我们的任务是实现 TON 生态系统的目标，即让每个人都能拥有加密货币。我们有一个非常宏大的目标，到 2028 年让 5 亿 Telegram 用户进入区块链。

Laura Shin: 目前的 Telegram 用户数量是多少？

Alena Shmalko: 每月有 9 亿用户。

Jack Booth: 是的，所以我们希望到 2028 年能将 Telegram 的 30% 月活跃用户转化为 TON 用户。

Alena Shmalko: 而且我们还期待 Telegram 月活跃用户数量的增长。

Laura Shin: 我想多问一下与 Telegram 的关系。正如我们刚才提到的，TON 最初是由 Telegram 发起的，然后因为 SEC 的行动，TON 发展为独立的项目。然而去年 9 月，Telegram 选择 TON 作为其应用中唯一内置的加密网络，这是如何发生的？

Jack Booth: 其实 Telegram 在此之前就已经在 TON 上开发了。他们购买了 fragment.com，这是 TON 的一个主要用例。在这个平台上，你可以第一次将社交媒体用户名作为 NFT 购买并实际拥有和使用。他们已经建立了这个平台，并看到了它的成功，在 NFT 用户名销售中净赚了 1.5 亿美元。这是一个非常成功的项目，之后他们自然开始与 TON 基金会和 TON 区块链展开更多合作，尝试建立一个对双方都有利的紧密关系。

对于 Telegram 来说，这对他们有帮助，因为我们正在帮助其发展 Mini Apps 生态系统。

Telegram 有一个开放的第三方 Mini Apps 计划，任何人都可以来构建 Telegram Mini App。而对我们来说，这有助于我们项目的分发，因为我们现在的项目正在构建 Telegram Mini Apps，这些应用程序现在大规模地分发给 Telegram 用户群。

Pavel Durov 几天前在他的频道中宣布他们将创建一个 Telegram 内的应用商店，并推广 TON 的 Web3 应用程序。我们对此非常兴奋，我们目前还不知道具体细节，但我猜测它会成为主用户界面的一部分，你可以在其中找到应用程序、Mini Apps，并在 Telegram 内直接使用它们。

Nikolai Durov 和 Pavel Durov 是 TON 白皮书的创作者，自那时起技术已经取得了长足进步。他们用它来推出 Fragment 应用程序，在收入方面取得了巨大成功，然后他们集成了钱包，现在他们继续这种合作，试图集成更多方式让区块链实际与 Telegram 应用程序交互。

Telegram 还使用 TON 进行创作者支付，你可以通过支付 TON 在 Telegram 上做广告，然后 Telegram 频道的拥有者也会得到 TON 支付，广告收入的 50% 归创作者所有。

Telegram 正在寻找多种方式与 TON 合作，我们并不直接参与他们如何合作的决定，他们相当于第三方开发者。实际上，只有钱包集成是我们真正合作的部分，我们共同决定了它的外观和工作方式。

Laura Shin：据我所知，Toncoin 似乎是 Telegram 资产负债表上最大的资产，他们持有的 Toncoin 百分比是多少？Pavel 和 Nikolai Durov 持有多少？

Jack Booth: 这个问题我不太清楚，所以不太能评论或回答具体数量，不想说错了。

Laura Shin: 好吧，但即使你们在这个去中心化网络上工作，因为它集中于这个特定的应用程序，你提到你们主要只负责钱包，但没有其他的集成点或者合作。这种情况下，感觉应该有相当规律的沟通和合作吧？

Jack Booth: 实际上没有。

Alena Shmalko: 是的，我们大多数的消息和其他人一样都是从 Durov 的频道得知的，对吧，Jack，我们只是跟着他的频道，学到一些新东西。

Jack Booth: 是的，确实如此。例如他们使用 Toncoin 作为广告平台支付的消息，我也是从 Pavel 的频道中得知的。

这是一个巨大的消息，我们事先完全不知道这个消息，没有人知道。他们根本不和我们讨论任何事情，事实上他们只和钱包团队交流，因为钱包是唯一的真正集成点。而这并不是我们的团队，那是一个完全不同的公司，叫 TOP（The Open Platform），他们负责运行钱包，运营 TON 上的 DEX 之一 STON.fi，以及许多其他很好的 TON 项目，这些项目都是由 TOP 投资和建设的。

所以坦白说，作为基金会，我们从 Telegram 得到的信息其实并不多。甚至 Pavel 在 TOKEN2049 大会上宣布 USDT 上线 TON 时，我们知道这件事会发生，但我们不知道他会宣布 Telegram 贴纸也会上线 TON 区块链，以及他在会上提到的其他事情。所以，虽然有合作，但主要是钱包方面的，而不是我们基金会这边，他们更像是第三方开发者。

Alena Shmalko: 我想补充一点，其实我在 TOKEN2049 大会上数了 Pavel 提到 TON 的次数，这也是一个完全的惊喜。虽然我们知道 USDT 会在 TON 上线，但其他消息都是完全的意外。还有 Jack 提到的即将推出的应用商店，我们也没有任何细节。

还有一个独立的团队在构建 Telegram App Center，他们已经做了一年多了，现在它是 TON 应用的主要目录，不仅是 Web3 应用，还有 Web2 应用。现在它仍然是发现 TON 上不同应用的主要途径，我们当然强烈建议探索它。

还有一点要补充的，Telegram Mini Apps 仍然是将不同 Web3 元素整合到消息应用中的主要方式。

我们还了解到 Telegram stars 是一种新的应用内购买方式，Web2 开发者现在能够通过将收入提取为 Toncoin 来了解更多关于加密货币的知识。他们让用户用 Telegram stars 支付，但开发者提取的收入是 Toncoin，这就像 Jack 提到的社区创作者和频道所有者的收入分成一样，是引导更多人进入加密领域的一种方式。

Laura Shin: 听你这么说，我想到 Ethereum 和 Consensys 之间的关系。但不同的是你们更像是 Cosmos，然后有很多像应用链之类的东西。不过我还有一个问题，目前 TON 区块链非常专注于 Telegram 这个平台，但你们有计划集成到其他应用程序中吗？

Jack Booth: 这是一个很好的问题，其他链有计划集成到 Google Chrome 扩展程序之外的其他东西吗？区别在哪里？Telegram 是一个拥有数百万用户的开放平台，Google Chrome 也是一个拥有数百万用户的开放平台。

因此，我们选择并追求了一种在消息应用中放置我们应用程序前端的策略，这个消息应用会一直存在下去。我们希望 Telegram 能继续增长，就像其他链依赖 Google Chrome 和 Chrome 扩展程序作为其前端的平台一样。

我们希望将我们的应用放在一个可以轻松分享的地方，使这些应用变得非常具有病毒性并且易于使用。Telegram 的 Mini Apps 平台使得这一切变得非常容易实现。因此我们鼓励项目在那里推出，作为在 Telegram Mini App 中与区块链交互的主要界面，这并不意味着他们不能创建网站。

我们现在拥有的 DEX，像 STON.fi 和 DeDust，它们都有 Mini Apps，但它们也有可以通过任何网络浏览器访问的网站，所以我认为这更多是一个平台选择问题，我不会说这让 TON 依赖于 Telegram 而集中化，因为它只是另一个可以展示应用程序的界面。

这使应用程序开发者的工作变得更容易，因为他们不必自己开发一个完整的应用程序，然后让用户下载。相反你只需在 Telegram 中点击一个按钮，Mini App 就会弹出，用户可以立即开始使用，无需下载任何东西，也无需离开 Telegram 应用程序本身。

我们做出这些选择和战略设计决定是因为加密货币面临的用户注册难题。让人们去设置一个交易平台账户，用他们的银行账户为账户充值，然后去安装一个 Chrome 扩展程序，再用交易平台账户为钱包充值，然后开始参与区块链，学习每个链的不同步骤和细微差别，这实在是太难了。

在 TON 上这些问题不存在。你可以开始使用任何应用程序，不需要任何东西，然后在过程中一步一步地被教育，最终创建一个钱包，在 Telegram 中只需两次点击就能创建钱包，然后它就会永久地存在于你的设置菜单中。

到今年年底，大多数拥有 Telegram 的用户将已经在他们的设置菜单中拥有钱包，这使得注册过程变得非常轻松，并为所有应用程序增加了病毒性，这也是我们看到如此多用户现在在 Telegram 内部使用 TON 应用程序的原因，因为这是一个更好的设计决策。

Laura Shin: 是的，这样做确实有使用便利的优势。虽然我在美国，但我也能访问一些这些功能。

Jack Booth: 真是幸运。

### Ton 与众不同的地方

Laura Shin: 让我们来谈谈 TON 区块链，你认为有哪些特性让这个区块链与众不同？

Alena Shmalko: 我认为非常明确的是它的分发能力，这也是我们今天已经讨论过的。当然，TON 非常可扩展，这得益于其固有的架构，而且速度非常快，我们去年秋天创下了速度记录。

Laura Shin: 对，可以详细介绍一下架构和速度吗？

Alena Shmalko: 是的，这得益于分片技术，这是架构的主要元素，TON 区块链被认为是最具可扩展性的之一，我们也在继续努力进一步提高可扩展性。去年秋天，大概是 10 月或 11 月，我们创下了最快的记录，达到每秒 10 万次交易。Jack，如果我说错了，请纠正我。

Jack Booth: 104,700 次每秒交易，这是最高记录。

Alena Shmalko: 这是在一个隔离环境中完成的，我们仍然需要在实际环境中改进这一点。现在有很多团队正在努力解决这个问题，而就像 Jack 所说的，TON 的分发能力是无可比拟的，你找不到其他地方有这么多的人同时在一个地方。所以我们有 9 亿月活跃用户都在一个地方，可以说是准备好进入加密领域。

我想回到之前的问题，Laura，你问为什么我们如此专注于 Telegram，我们并不要求 TON 生态系统中的每个团队都只专注于 Telegram Mini App。这本质上可以被视为一个入门工具，开发者可以构建一个 Telegram Mini App 来吸引 Telegram 上的用户，然后将他们引导到原始意义上的 Web 应用程序，因为我们的所有 DeFi 协议，包括 DEX，最初都是从 Web 应用程序开始的，他们继续在这一领域工作，因为人们习惯于使用浏览器参与 DeFi，而不是通过 Telegram Mini App。

有一个新的例子是 BLUM，这是一个构建跨链、多链产品的混合交易平台，主要关注 TON，它们现在正在通过一个非常简单的点击游戏来吸引用户。这个应用程序中还没有核心功能，但他们已经通过非常简单、易用的机制将数百万用户引入 Mini App。然后他们将教育这些用户，并引导他们进入更复杂的领域，如在链上进行交易、跨链交换等等。

### Ton 的小游戏生态及转化情况

Laura Shin: 那么现在我们来谈谈这些 Mini Apps，或者说是游戏，因为这就是 Telegram 上所有热议的内容。首先你提到的第一个真正流行的游戏是 Notcoin，这是一个点击游戏。但对于那些不太熟悉的人来说，尤其是在美国，因为我们无法完全访问所有内容，请解释一下 Notcoin 游戏的工作原理，以及你认为它为什么会流行起来。

Jack Booth: 这是我最喜欢的话题之一，因为 Notcoin 做得非常出色。它流行的原因非常简单，就是病毒式机制。它们从一开始就有一个推荐系统和激励机制。如果作为一个应用程序能够掌握这两个概念在 Telegram 上推广，你会发现有成千上万的用户。

我毫不怀疑地说这一点，这都是因为 Telegram 中的推荐机制。Notcoin 的推荐过程非常简单，我进入应用程序，进入我的朋友标签，点击与朋友分享，然后我可以选择我的整个联系人列表，他们会收到一个推荐链接，当时这会为我赚取 Notcoin。

现在，所有 tap-to-earn 项目都复制了这个推荐机制。它非常强大，因为接收该链接的朋友只需点击一次就可以直接进入游戏。无需处理钱包，无需设置任何东西，无需下载新应用程序，一切都立即打开。

病毒式机制是第一要素，然后是激励机制。另一个比 Notcoin 更大的项目叫 Hamster Kombat，你在其中担任自己加密货币交易平台的 CEO。

与 Notcoin 不同的是，除了点击即赚，他们还包括点击即赚的机制，你可以使用这些硬币购买每小时盈利的东西。HMSTR 代币的空投将基于每小时的利润，这很有趣，它更像是一种参与度的衡量，你在游戏中的参与度如何，你的每小时利润基本上就是这样反映的。

在 Telegram Mini Apps 中，病毒式机制和激励机制是关键。如果你能够以一种简单、有趣的方式引入这些机制，让人们保持参与，每天回来使用，那么你的应用程序将会达到数百万用户。这是非常简单的道理，并且已经被不同项目证明了不止 10 次或 15 次。

Laura Shin: 我想问一下你对这些用户质量的看法，因为诚实地说，这种病毒式的推荐机制让我想起了以前 Facebook 上的 FarmVille。

Jack Booth: 是的，我以前玩过 FarmVille。

Laura Shin: 对吧？当时游戏在 Facebook 上非常流行，机制非常相似。但是在这种情况下，Notcoin 似乎吸引了很多用户，他们不一定会长期留存，或者并不经常玩。同样，Hamster Kombat 在前三个月吸引了 2 亿用户，团队希望把这个成就记录在吉尼斯世界纪录中，它的 YouTube 频道在一周内获得了超过 1000 万订阅者，目前有 3400 万订阅者。但据我了解，这很大程度上是为了赚取代币，用户需要去观看这些视频。所以这让我想起了我们反复看到的问题：这些用户是忠诚的还是只是追逐短期利益的「雇佣兵」，如果有更好的激励，他们是否会立即离开？你对此怎么看？

Jack Booth: 我可以回答一下，然后让 Alena 继续。项目有两种选择，他们可以启动项目，然后期望用户自动加入，或者他们可以先建立社区，然后努力将这些社区用户转化并留存。

TON 项目选择了后者，而大多数 Web3 项目尝试并选择了前者，但在吸引大众用户方面并不一定成功。

这是一种不同的策略，首先围绕激励建立社区，这与过去的空投不同。在过去，为了获得空投资格，你需要采取一系列步骤，比如开设账户、获取 Chrome 扩展等。这种方法省去了这些步骤，你可以直接为项目做一些有价值的事情。

以 Hamster Kombat 为例，他们设计了一个系统，吸引人们在 YouTube 上订阅他们。这对他们有什么好处呢？显然，这带来了数十万甚至数百万美元的广告收入。

所以这里发生了一件非常棒的事情，就是社区首先被建立起来，他们对项目充满了极大的兴趣和期待，尤其是在挖矿阶段之后的事情。挖矿阶段只是启动的一部分，而与许多加密项目存在的高完全稀释估值和低流通量的情况不同，这里的大部分代币一开始就空投给了社区，然后社区决定是否喜欢这个代币和项目。

Notcoin 已经转型为为新项目提供流量，项目必须使用 Notcoins 购买这些流量，因此，Notcoin 现在本身就具有实用性，其他项目可能会选择流量路线，也可能会选择完全不同的路线。

例如，Alena 提到的 BLUM 就是完全不同的情况，因为他们已经交付了产品路线图，点击即赚阶段他们已经声明是一个阶段，之后他们将成为一个交易平台。至于他们提供的代币的实用性，目前尚不清楚，但他们选择了建立一个了不起的社区，我记不清 BLUM 玩家确切的数量，但我认为大约有 3000 万人...

Laura Shin: 很多人推测这些用户中有相当大一部分是机器人，在这种情况下，你们是否认为这是真实的活动？

Alena Shmalko: 我可以回答这个问题，根据官方统计数据，例如 Notcoin 团队最近发布的统计数据，他们宣布有超过 3000 万人在 TGE 和代币上市前玩过游戏，确切来说是 3500 万人，而有 1100 万人领取了 Notcoin，无论是在链上还是在链下的账户，现在 Notcoin 有超过 240 万链上持有者，所以从链下玩家到链上持有者的转换率大约是 6%。

Laura Shin: 抱歉，你说是 6% 吗？

Alena Shmalko: 是的，如果我们计算现在持有 Notcoin 的 240 万人，那么总体领取 Notcoin 的 1100 万人中约有三分之一是在链上和链下领取的，所以转换率约为三分之一，即 30%。

Laura Shin: 或者如果从 1100 万到 240 万来计算，可能是 20%。

Alena Shmalko: 不，不。1100 万中有三分之一是链上和链下领取的，因为 Notcoin 在多个中心化交易平台上线，人们可以将其从游戏转移到交易平台的账户中。所以 1100 万人，我们可以说是三分之一的转换率，这是一个相当好的转换率。

还有另一个例子是 Catizen，这是最成功和受欢迎的玩赚空投游戏之一，它不仅仅是一个点击游戏，从一开始就实现了链上机制。

与 Notcoin 在 TGE 之后才实现链上不同，Catizen 从一开始就是一个链上游戏。根据 CoinDesk 的一篇文章，他们的转换率大约在 6% 到 7% 之间，这比市场平均水平高得多，再次证明了 TON 上的游戏即使在 TGE 和代币发布之前也能做到。

根据这些数字，我们的表现不错当然，还有很多改进的空间。但这完全取决于各团队如何设定和设计复杂的路线图，以及如何向社区展示在 TGE 结束后他们将继续构建有趣和娱乐性的游戏，或者推出交易机器人、任务平台或电子商务平台，就像 Catizen 计划做的那样。

我们 TON 基金会和生态系统中的其他机构也致力于支持他们，Open League 就是一个很好的例子，因为我们奖励用户参与生态系统中的其他产品和协议。例如，Notcoin、Gamey 或 Catizen 的玩家现在可以前往 DEX 赚取大量奖励和积分。

我们吸引了这么大的观众群体，在 Web3 领域引起了很大的反响，这是非常了不起的，但我们需要理解如何维持这种增长，这正是我们目前正在努力的方向。

Laura Shin: USDT 于 4 月在 TON 上线，现在 TON 区块链上已有价值 7.3 亿美元的 Tether，它是如何在这里被使用的？

Jack Booth: 在我们谈到这个问题之前，我想先给大家一个总体概述，这是一个转化漏斗。

这个漏斗是为了将 Web2 用户，也就是不关心加密货币的人，转化为 Web3 用户。我认为这是大多数区块链和空间中的人都在尝试以自己的方式做的事情。

我们从最基本的原则出发，如果有 9 亿用户的潜在市场，我们希望他们进行一些链上活动，但我们不能强迫他们去做，需要引导他们。所以，点击即赚是让人们参与、产生兴趣的一种简单方式，通过空投让他们口袋里有一些加密货币。

正如我在开始时所说的，现在我成了一个代币的持有者，一个项目的持有者，我对此感兴趣并感到兴奋。然后我们有 Open League，这是下一步... 或者，在 Open League 之前，我们有 USDT，现在是数字美元，我可以免费、即时地在全球范围内通过私信发送给任何人。这是一个全球性的产品，如果我有他们的 Telegram，我可以用它支付给任何人。

Laura Shin: 当你说全球时，包括美国吗？

Jack Booth: 不，不包括美国。

Alena Shmalko: 我指的是通过 Telegram 的钱包不包括美国，但你可以在链上，通过任何浏览器扩展，如 Tonkeeper、MyTonWallet、Tonhub 等自托管钱包在 TON 链上使用 USDT。

Laura Shin: 我假设，不知道我理解是否正确，原因是在美国的监管问题，特别是 SEC 的问题上，Telegram 和 TON 曾经受过影响，如果 SEC 的情况发生变化，那么这个限制会被解除吗？

Jack Booth: 当然是的。问题是 Telegram 和 TON 在过去被 SEC 影响，没有人希望这种情况再发生，所以我们目前关注的是世界其他地方。如果美国的环境和氛围发生变化，可能会重新考虑这一问题。但目前，Telegram 内的钱包集成对美国用户默认不可用，除非美国的监管态度发生重大变化。

Alena Shmalko: 不仅仅是美国，还有其他国家也无法使用这个钱包，比如朝鲜等受制裁的国家。为了公平起见，我想补充这一点。不过，一个非常重要的点是，Laura，你提到你在美国，无法访问某些功能。这仅仅是指钱包功能。这一点很重要。你可以轻松访问任何 Telegram Mini App，例如进行购买或参与 Telegram Mini Apps 内的 DeFi 活动，你可以轻松使用 TON 链上的任何自托管钱包。就像在以太坊上使用 Metamask 一样，这在其他链上也适用。

Laura Shin: 是的。所以，Jack 继续描述你的转化漏斗。

Jack Booth: 哦，谢谢你提醒我。Telegram 中的钱包体验非常好，它可以在 Telegram 中弹出，你可以在那里存储你的比特币、Notcoin 和 USDT，可以免费地立即将这些发送给全球的朋友，这是让任何人开始使用加密货币的绝佳第一步。

当你从点击即赚开始时，可能不一定想参与复杂的 DeFi，而 Telegram 中的钱包就是吸引人们开始了解的第一步。哦现在我可以在 Telegram 中给朋友汇款了，这非常容易。

然后我们有 Open League，这非常容易介绍给人们。它实际上也在 Telegram 的自托管钱包内，你可以通过 Open League bot 轻松访问 Open League 池，开始参与为 Open League 的一些项目提供流动性。而这是最后一步，通常是更多的参与者。我们有点击即赚适合所有人，然后部分人可以转化为在私信中全球发送加密货币，非常容易。

然后部分人将开始使用 TON 上更复杂的 DeFi 产品。这就是整个设置，这就是整个系统，这就是我们正在尝试构建的。基金会的策略是帮助实现这一目标。我们认为这是最有效的路线，我们看到可以优化整个漏斗的方式，我们与社区团队和贡献者合作实现这一目标，我们看到它正在发挥作用。所以我们对继续沿着这条路线发展感到兴奋。

Laura Shin: 是的，还有一个方面是关于用户可以将比特币跨链桥接到 TON 网络的信任桥，我想知道你们预计什么时候会发布这个功能，也好奇当比特币持有者可以这样做时会发生什么。

Jack Booth: 实际上我不知道是否可以透露发布日期，这还为时尚早。但它肯定会很快到来。我对此非常兴奋，因为对我来说，这将是继 USDT 之后的下一个重要资产，也是 tap-to-earn 后用户池中的下一个重点。

我们相信比特币可以在 TON 生态系统中成为类似 USDT 的资产，它可以非常迅速地增长，我们将尽最大努力帮助它实现这一点。它对 TON 内部的 DeFi 生态系统非常有价值，因为我们突然有了一个 100% 由比特币链上的比特币资产支持的比特币资产，这个资产通过信任桥接到 TON 上，基本上是封装比特币的一个更好的版本。这是一个去信任化的封装比特币版本，它不涉及比特币网络和 TON 网络之间的中介。它使用 TON 网络本身的验证者来验证比特币账本。

所以没有人持有密钥，一切都是通过智能合约完成的。这是一个完全去信任化和透明的桥，与现在市场上的许多其他桥梁不同，它基本上尽可能接近真实的比特币，但在 TON 链上。

因此，我非常期待这个桥的上线，因为它对 TON 的 DeFi 生态系统具有巨大的潜力，可以通过贷款协议、我们拥有的 DEXs、流动性池等方式让人们更好地利用他们的比特币，甚至可能更复杂的情况。所以是的，这个桥很快就会上线，肯定会在今年上线。我们对此非常兴奋。

Laura Shin: 是的，看起来比特币用户有很多值得期待的东西，因为即使在他们的生态系统中，也会有新的方式让他们使用比特币。我还想问一下《财富》文章提到的在 TON 上的某些非法活动，其中包括频道出售从枪支到毒品、被盗的刺激支票等一切物品。文章中引用了一位犯罪学教授的话，他说：「创建 Telegram 账户比创建 Facebook 账户更容易」他还说，「Telegram 现在是犯罪分子的乐园」

所以，我想知道我们讨论过的广告网络，人们可以通过他们的内容赚取广告收入。那 Telegram 上的犯罪分子也可以通过他们的内容赚取广告收入，他们可以用加密货币支付，也可以通过 TON 钱包支付非法商品。我想知道基金会是如何看待这些问题的，是否有任何方式可以防止或减轻 TON 网络或 TON 钱包被用于非法活动。

Jack Booth: 是的，我认为这是一个合理的问题，这是我们在某个时候需要解决的合理问题。我们专注于如何将 Web3 带给大众，这是我们团队的所有工作重点。至于非法活动等问题，这在每一个链上都会发生。这是区块链的一个可能用途，对吧？它可以被用作非法活动的工具，这就是为什么我们有像 Elliptic 这样的伟大合作伙伴，他们帮助进行犯罪交易 AI 分析，寻找这些类型的钱包，并将它们提供给当局，并与 Telegram 的钱包团队合作，以真正消除这些活动。

在基金会方面，我们在一个去中心化的生态系统中工作，所以我们不一定对 TON 上的任何交易中发生的事情有控制权。TON 本身是自运行的，这些事情在那里发生，它们是一个问题，但实际上是启用该问题的项目来停止非法活动的发生。如果它发生在钱包中，那么需要钱包团队来处理这个问题，需要钱包的合规团队。

这就是为什么 Alena 之前提到的，在美国之外，还有其他国家的用户无法使用钱包，比如伊朗和其他受制裁国家如朝鲜，在这些国家没有任何服务，用户不能使用钱包。所以这些是需要解决问题的集中化团队，对我们基金会来说，我们只是专注于支持 Web3 生态系统的建设。

Alena Shmalko: 是的，正如你所说的，这总是不同独立团队的共同努力，例如我们作为 TON 基金会，然后是 Telegram，在这里扮演了重要角色。顺便说一下，Telegram 一直以来并未受到正式指控，但人们总是从一开始就指出 Telegram 存在这种风险。

而钱包团队和项目团队可以与特定的市场和公关公司合作，运行他们的广告活动。当然，他们的审核团队绝不会允许任何关于非法产品的广告。这是每个团队的责任。这正是它的好处，因为没有一个单一的参与者负责确保此类活动永远不会发生。这是一个共同的努力，我们当然在努力解决这个问题。

### Ton 的下一个里程碑

Laura Shin: TON 今年显然取得了很大的进展，正如我们讨论的那样，有多种方式使这种飞轮效应已经开始，那么接下来你们希望达到的下一个里程碑是什么？

Alena Shmalko: 是的，我们有非常明确和令人兴奋的里程碑目标。希望在 2025 年 1 月前达到 10 亿美元的 TVL，并在同年 1 月前达到 1 亿链上用户和链上钱包。我们如何在 TVL 方面实现这一目标呢？Laura，你提到我们目前的 TVL 超过 7.4 亿美元左右。

我没有检查今天的数据，但大概在这个范围。正如我提到的，这种增长显然是由我们向 DEX 上的流动性提供者提供的奖励所激励的，特别是在 USDT 上线之后。因为收益非常有吸引力，我们在这个计划上付出了很多努力。

我们将继续奖励用户在链上持有他们的流动性，同时寻找并提出新的方式来引导这些流动性，因为主要的激励计划不可能永远持续下去，奖励和激励将在某个时刻结束。

我们的目标现在是创造一个非常繁荣和多元化的 DeFi 环境，让人们看到更多的机会可以在生态系统内引导他们的流动性，比如贷款协议、Perp DEXs、DEXs、收益农场、流动性质押等等。我们正在与 TON 上的现有团队和新团队紧密合作，刚刚结束了一场黑客马拉松，我们吸引了超过 1000 个团队参与。

Jack Booth: 确切地说，超过 1200 个团队申请参加黑客马拉松。

Alena Shmalko: 是的。很多复杂的 DeFi 产品即将上线，因为我们的基础很好。在 DEXs、Perp DEXs 和贷款协议方面，我们有很好的覆盖，但我们肯定需要更多的用例。这正是 Open League 作为主要倡议的方向。我们将继续提供奖励，但会非常合理地进行，并从其他链的经验中学习，特别是在吸引大量流动性后又经历大幅下降的经历。所以现在的主要努力是确保这种情况不会在 TON 链上发生。然后还有很多社区活动，Jack，你可以介绍一下这部分。

Jack Booth: 是的，现在关于社区方面，我们有 TON Society，TON Society 是我们的一种基层运动结构，有点类似于英国的体育管理方式，你有一些区域性的小团队，他们努力寻找和培养成为运动员的人才。我们的想法是希望在区域和地方培养项目，举办活动，让人们在本地空间中参与和了解区块链，并在全球多个地区这样做。

目前 TON Society 在全球有九个地区，未来六个月内将扩展到另外五个地区。这意味着将有更多的本地活动来到人们的地区，我们希望这也会带来更多的去中心化。我们希望有更多的领导者能够通过 TON Society 的阶梯上升，最终启动他们自己的项目或独立为 TON 的生态系统目标做出贡献。

TON Society 对我们来说非常重要，这将是我们未来六个月将投入大量时间的核心焦点。TON Society 还组织了 Open League 黑客马拉松和训练营。我们将在 10 月进行新一轮的训练营和黑客马拉松。实际上还没有宣布这一消息，所以对坚持到最后的人来说，这是一个小爆料。上一次的黑客马拉松非常成功。看到所有这些团队现在正在 TON 生态系统中贡献力量真是太好了。

上周五，有 23 个团队准备并展示了他们的项目，他们将有机会赢得 200 万美元的奖金。这些团队将直接从黑客马拉松进入 Open League，如果他们在 Open League 中获胜，将开始获得奖励并吸引用户。

Open League 真的在努力吸引用户进入新项目，这对项目来说非常令人兴奋，因为我们看到 Open League 中的项目代币持有者数量自 3 月份开始以来增加了 13 到 15 倍。我认为当时有大约 12 万 Jetton 持有者。

Jetton 是 TON 上的代币标准，类似于 ERC-20。现在，我们有超过 160 万的 Open League 代币持有者，所以 Open League 真的是吸引人们加入并成为新项目用户的催化剂，这非常令人兴奋，它也增加了生态系统中的竞争。这些来自 TON Society 的新团队都会进入 Open League，成为 TON 上的主要项目。

在开发者方面我们也有这种路径。所以我们不仅在用户方面建立基础，还在开发者方面努力，帮助他们从 Web2 开发者转变为 TON 上的 Web3 开发者，这也是我们在社区方面的一个重点。